

Fondsportfolios maßgeschneidert - ganz einfach!

Liebe Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner,

Fondspolices sind erste Wahl bei der kapitalmarktnahen und damit renditeorientierten Altersvorsorge. Dabei werden mehrere Investmentfonds aus dem Fondsangebot kundenindividuell kombiniert, die auf das Rendite-Risiko-Profil und sonstige Anforderungen des Kunden abgestimmt sind. Doch welche Fonds aus dem umfangreichen Angebot sind eigentlich die Richtigen?

Fondsangebot mit vielen Möglichkeiten

Die Fondspolices der ERGO bieten ein vielfältiges Fondsangebot, das für die Altersvorsorge optimiert wurde und mehrfach ausgezeichnet wurde. Verschiedene Produktlösungen stehen zur Verfügung: von der besonders flexiblen [ERGO Rente Balance](#), über die reinen Fondspolices [ERGO Rente Chance](#) und [ERGO Rente Chance Select](#) bis hin zur [ERGO Eco-Rente Chance](#), die mit ihrem rein [nachhaltigen Fondsportfolio](#) und nachhaltigem Risikoträger punktet.

Welche Fonds gehören in das Fondsportfolio des Kunden?

Kunde und Vermittler stehen vor der Frage, wie sich aus dem hochwertigen Fondsangebot der gewählten Produktlösung kundenindividuell Fonds kombinieren lassen. Diese sollten sowohl der Risikoeinstellung des Kunden als auch seiner Rendite-Erwartung gerecht werden - und auch seinen Nachhaltigkeitspräferenzen.

Beratungsaufwand und Ergebnis optimieren

Um den Zeitaufwand in der Beratung gering zu halten, lohnt es sich für Sie auf die Expertise der Spezial-Anwendung [samperform](#) zurückzugreifen. Denn so erstellen Sie in kurzer Zeit, mit nur wenigen Eingaben, ein kundenindividuelles, optimiertes Fondsportfolio. Dieses wird auch Nachhaltigkeitsaspekten gerecht. Zudem erleichtern Sie sich so die Beratungsdokumentation.

Ganz einfach profitieren

Profitieren Sie von der samperform-Expertise und rufen sie [samperform](#) kostenfrei über die ERGO Maklerhomepage auf. Dort finden Sie auch unseren [intuitiven Tarifrechner](#), der eine schnelle Angebotserstellung und einen unkomplizierten Abschluss ermöglicht – probieren Sie es aus!

Mit freundlichem Gruß - und gute Kundengespräche!

Stefan Rönnau
ERGO Group AG
Vertriebsdirektion Pools & Finanzvertriebe Leben
Key Account Manager
Überseering 45
22297 Hamburg
Tel. 0170/4587830
Tel. 040/6376-3580
stefan.roennau@ergo.de